

MINOR «МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ БИЗНЕС»

Бағдарламаның ерекшеліктері:

«Менеджмент және бизнес» MINOR-ын меңгеру барысында білім алушылар іскерлік қарым-қатынастың негізгі принциптерімен танысып, өзінің коммуникациялық машықтарын дамытуға мүмкіндік алады. Курс барысында әріптестермен қарапайым әрекеттесуден бастап серіктестеріңізбен күрделі келіссөз жүргізуге дейінгі жағдайларды қамтитын түрлі коммуникациялық мәселелерді шешуге жарайтын тиімді стратегиялар туралы білетін болады. Нәтижесінде осының барлығын өмірде қалай қолдануға болатынын үйретеді. Қазіргі заманда білім беру жүйесіндегі менеджментінің мазмұны басқарудың теориялық – практикалық мәселелерін, заңдылықтарын және жалпы маркетинг жүйесі туралы түсінік қалыптастыруы тиіс, оның ішінде: нарықтағы жұмыс тәртібі, нарықты барлау, қоршаған ортаны талдау, тауарларды сегментациялау және жайғастыру, стратегиялық жоспарлау, тұтынушылардың сұраныстарын қанағаттандыру, нарықтағы жұмыс әдістері және маркетинг жоспары тәжірибесін қамтиды.

Бағдарламаның мақсаты мен міндеттері:

Бағдарламаның мақсаты басқару теориясы мен тәжірибесінің негіздерін үйрету, ұйымдарды тиімді басқару үшін қажетті дағдыларды қалыптастыру, сондай-ақ нарықтық экономика жағдайында бизнесті ұйымдастыру мен жүргізу әдістерін меңгерту, қаржылық, өмірлік және кәсіби жетістікке әсер ететін жеке қасиеттерді дамыту, кәсіпкерлік стартаптарды құру және инновациялық идеяларды жүзеге асыру және салауатты әдеттерді енгізуге көмектесу.

Бағдарламаның міндеттері ғылыми танымның заманауи әдістерін меңгеру арқылы ақпараттық орта жағдайларында өмір сүрудің, уақытты тиімді басқару, әрқашан позитивті ойлауға тырысу, заманауи қолданбалы бағдарламалық тауарларды және мобильдік қосымшаларды қолдана алатын, ақпараттық технологиялар және телекоммуникациялар ортасында еркін бағдарланушы мамандарды дайындау, шешім қабылдау процесін игеру: басқарушылық шешімдерді қабылдау және оларды іске асырудың тиімді жолдарын көрсету тиімді қарым-қатынас құралдарын іскерлік ортада қолдану бойынша кәсіби дағдыларды қалыптастыру болып табылады.

Бағдарламаның күтілетін оқу нәтижелері:

ОН 1 білім беру жүйесіндегі менеджментінің мазмұны басқарудың теориялық – практикалық мәселелерін түсіндіреді;

ОН 2 заңдылықтарын және жалпы маркетинг жүйесі туралы түсінік қалыптастыруы тиіс;

ОН 3 басқару теориясы мен тәжірибесін түсіну: менеджменттің негізгі ұғымдары, принциптері мен әдістерін білу;

ОН 4 стратегиялық жоспарлау: ұйымның мақсаттарын анықтау, стратегияларды әзірлеу және оларды жүзеге асыру қабілеті;

ОН 5 көшбасшылық және топтық жұмыс: көшбасшылық қасиеттерді дамыту және командалық жұмысты ұйымдастыру дағдыларын игеру;

ОН 6 уақытты тиімді пайдалануға әсер ететін тұлғалық және кәсіби қасиеттерді дамытады;

ОН 7 уақытты тиімді басқарады және жоспарлай біледі;

ОН 8 заманауи басқару техникасын игереді;

ОН 9 әлеуметтік процесстерді басқаруды үйренеді;

ОН 10 қызметтерді жоспарлау, жылжыту және сату жолдарын зерттейді;

ОН 11 компанияларға әлеуетті тұтынушыларды тартуға, бар тұтынушыларды сақтап қалуға және сатуды арттырды меңгереді;

ОН 12 маркетинг негіздері кез келген компанияның табысты болуында маңызды рөл атқарады;

Бағдарламаның мазмұны:

№	Пәннің атауы	Кредит	Сағаттың үйлестірілуі				Пәннің қысқаша сипаттамасы	Қалыптасатын оқу нәтижелері
			Лекция	Практика/зертхана	СӨЖ	СӨЖ		
1	Бизнес-коммуникация	5	30	15	30	75	«Бизнес коммуникация» курсының оқытудың пәні ретінде саланы ұйымдастырудағы жетістікке жету әдістері мен қызмет барысында пайдаланылған экономикалық қатынастар негізінде айқындалады. Оқыту курсына бәсекеге қабілеттілікті арттырудың әртүрлі әдістері және олардың тұрақты дамуын қамтамасыз ету мақсатындағы шаруашылық субъектілеріне әсер ету жағдайлары қалыптасады.	ОН 1 ОН 3 ОН 6 ОН 9 ОН 11
2	Білім берудегі менеджмент	4	30	15	30	75	Білім беру процесін басқаруда педагогикалық менеджментті білім беруді тиімді басқарудың теориясы, әдістемесі, технологиясы деп түсінуге болады. Жалпы менеджмент адамдарды, әлеуметтік процестерді басқару мен ғылым жиынтығы ретінде қарастырылады, адамдардың интеллектісін, еңбегін, мотивацияларын пайдалану арқылы	ОН 2 ОН 5 ОН 8

							басшының алдына қойған мақсаттарына жетеді.	
3	Маркетинг негіздері	5	30	15	30	75	Маркетинг негіздері қызметтерді жоспарлау, жылжыту және сату арқылы мақсатты аудиториялардың қажеттіліктерін қанағаттандыру жолдарын зерттейді. Бұған нарықты, бәсекелестерді, мақсатты аудиторияны, бағаны, өнімді жылжытуды және басқа да көптеген аспектілерді зерттеу кіреді. Маркетингтің маңыздылығы – ол компанияларға әлеуетті тұтынушыларды тартуға, бар тұтынушыларды сақтап қалуға және сатуды арттыруға көмектеседі. Тиімді маркетинг бренд туралы мәліметтерді арттыруға, тұтынушылардың тұрақтылығын сақтауға, компанияның имиджін құруға және бизнес табыстылығын арттыруға көмектеседі. Осылайша, маркетинг негіздері кез келген компанияның табысты болуында маңызды рөл атқарады.	ОН 1 ОН 4 ОН 7 ОН 10 ОН 12